SOBRE LA DESIGUALDAD

HARRY G. FRANKFURT

Acceso Abierto

PAIDÓS CONTEXTOS

CC BY

Índice

portada
dedicatoria
prefacio
uno. igualdad económica como ideal moral
dos. igualdad y respeto
agradecimientos
notas
créditos

Título original: *On Inequality*
Publicado originalmente en inglés por Princeton University Press
Publicado por acuerdo con International Editors Co. y Princeton University Press

Creative Commons

© del diseño de la cubierta: Departamento de Arte y Diseño, Área Editorial del Grupo Planeta

© 2015 Princeton University Press

© de la traducción, Antonio Francisco Rodríguez Esteban, 2016

© de todas las ediciones en castellano

Espasa Libros, S. L. U., 2016
Paidós es un sello editorial de Espasa Libros, S. L. U.
Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): abril 2016

ISBN: 978-84-493-3219-7 (epub)

Para Joan, que no está de acuerdo (creo)

prefacio

En los últimos tiempos ha habido una gran controversia —en parte estimulada por la publicación de la investigación del economista francés Thomas Piketty—[1] sobre el crecimiento de la desigualdad económica en nuestra sociedad. La dimensión del abismo entre los recursos económicos de quienes poseen más dinero y quienes tienen menos ha crecido rápidamente. Muchas personas consideran deplorable esta evolución de las cosas.

Ciertamente, quienes ostentan una mayor riqueza disfrutan de ventajas significativas, y a menudo cuestionables, sobre aquellos cuya riqueza es menor. Evidentemente, esto es especialmente notorio en lo que atañe al consumo. También es notorio, y mucho más importante, en lo que atañe a la influencia social y política. Los ricos están en posición de ejercer más presión que los

pobres y de influir en nuestras costumbres y conducta social, así como de determinar la calidad y la dirección de nuestra vida política.

Aunque la desigualdad económica no es deseable, eso no significa, sin embargo, que sea moralmente cuestionable en sí misma. No lo es. Si es realmente indeseable, lo es por su casi irresistible tendencia a generar desigualdades inaceptables de cualquier otro tipo. Estas desigualdades inaceptables, que a veces llegan a socavar la integridad de nuestro compromiso con la democracia, han de ser controladas o evitadas a la luz de una adecuada supervisión legislativa, reguladora, judicial y administrativa.

Creo que aclarar estas cuestiones reviste una considerable importancia. Comprender la inocencia moral inherente a la desigualdad económica nos lleva a comprender que es un error considerar que el igualitarismo económico es el auténtico ideal moral. Además, eso nos ayuda a reconocer por qué en realidad es pernicioso considerar que la igualdad económica es en sí misma un objetivo moralmente destacable.

La primera parte de este libro está dedicada a una crítica del igualitarismo económico. La conclusión a la que llega es que, desde un punto de vista moral, la igualdad económica no es realmente importante; nuestros conceptos sociales y políticos harían mejor en centrarse en asegurar que la gente tenga lo suficiente. En la segunda parte del libro recuperaré un aspecto en el que la igualdad económica sí podría revestir alguna relevancia moral.

uno

igualdad económica como ideal moral

Primer hombre: «¿Cómo están tus hijos?»
Segundo hombre: «¿Comparados con qué?»

I

1. En un reciente discurso del estado de la Unión, el presidente Barack Obama declaró que la desigualdad en los ingresos es «el desafío que define nuestro tiempo». Sin embargo, yo creo que nuestro reto más fundamental no es el hecho de que la renta de los estadounidenses sea en gran medida *desigual*. Más bien es el hecho de que demasiados de nuestros conciudadanos son *pobres*.

Después de todo, la desigualdad en los ingresos se eliminaría disponiendo que todas las rentas se sitúen *igualmente por debajo* del umbral de la pobreza. No hace falta decir que esa forma de alcanzar la igualdad —logrando que todo el mundo sea igualmente pobre— no merece mayor comentario. Por lo tanto, eliminar la desigualdad en los ingresos no debe, en sí mismo, constituir nuestro objetivo fundamental.

2. Además de la incidencia de la pobreza, otro aspecto de nuestro actual desorden económico consiste en que muchos ciudadanos tienen muy poco, mientras que otros tienen demasiado. Indiscutiblemente, los muy ricos poseen mucho

más de lo que necesitan para llevar una vida activa, cómoda y productiva. Al extraer de la riqueza económica de la nación mucho más de lo imprescindible para vivir bien, los individuos excesivamente acaudalados son culpables de una suerte de voracidad económica. Esto se asemeja a la gula de quienes engullen una cantidad de comida considerablemente superior a la que exige su bienestar nutricional o un grado satisfactorio de placer gastronómico.

Además de los perniciosos efectos psicológicos y morales en las vidas de los propios glotones, la voracidad económica ofrece un espectáculo ridículo y desagradable. Junto con el consiguiente espectáculo de un considerable sector de la población que padece una significativa carestía económica, y que, en consecuencia, se muestra más o menos impotente, la impresión general que ofrece nuestra estructura económica es terrible y moralmente ofensiva.[1]

3. Centrarse en la desigualdad, que en sí misma no es cuestionable, es malinterpretar el reto al que realmente nos enfrentamos. Nuestro objetivo básico debería ser reducir tanto la pobreza como la excesiva opulencia, lo cual puede implicar, por supuesto, una reducción de la desigualdad. Pero la reducción de la desigualdad no puede ser nuestra ambición fundamental. La igualdad económica no es un ideal moralmente imperativo. El objetivo principal de nuestros esfuerzos debe ser mejorar una sociedad en la que muchos tienen muy poco, y otros gozan de la comodidad y la influencia que conlleva el hecho de poseer más de la cuenta.

Quienes detentan una posición privilegiada gozan de

grandes ventajas respecto a los menos opulentos, una ventaja que tienden a explotar buscando una influencia inapropiada en los procesos electorales o legislativos. Hay que contrarrestar los efectos antidemocráticos de esta ventaja mediante una legislación y una regulación concebidas para proteger dichos procesos de la distorsión y el abuso.

4. El igualitarismo económico es, tal como yo lo entiendo, la doctrina según la cual es deseable que todos los ciudadanos posean idéntica riqueza e ingresos (en otras palabras, «dinero»).[2] Casi nadie negará que hay situaciones en las que tiene sentido desviarse de este estándar; por ejemplo, cuando se ofrece una retribución excepcional para contratar a empleados con destrezas muy necesarias, pero poco frecuentes. No obstante, pese a la predisposición a conceder que algunas desigualdades son permisibles, muchas personas creen que la igualdad económica posee en sí misma un considerable valor moral, y exigen que se conceda una prioridad significativa a los esfuerzos para alcanzar el ideal igualitario.[3]

En mi opinión esto es un error. La igualdad económica en sí misma no reviste una particular relevancia moral; y del mismo modo, la desigualdad económica no es moralmente cuestionable en sí misma. Desde el punto de vista de la moralidad no es importante que todo el mundo tenga *lo mismo*. Lo moralmente relevante es que cada cual tenga *lo suficiente*. Si todo el mundo tuviera suficiente dinero, el hecho de que algunos tuvieran más que otros no constituiría una preocupación especial o deliberada.

Llamaré a esta alternativa al igualitarismo la «doctrina de la suficiencia», es decir, la doctrina según la cual lo moralmente importante respecto al dinero es que todo el mundo tenga el necesario.[4]

5. Evidentemente, el hecho de que la desigualdad económica no constituya un ideal social moralmente imperativo de pleno derecho no es en modo alguno una razón para considerar que en todos los contextos sea un objetivo inapropiado o insignificante. De hecho, la igualdad económica puede tener un valor social o político relevante. Puede haber muchas buenas razones para abordar, según el estándar igualitario, los problemas relacionados con la distribución del dinero. De ahí que a veces tenga sentido intentar aumentar la dimensión de la igualdad económica en lugar de tratar de regular la medida en que cada cual ha de poseer lo suficiente.

Aunque la igualdad económica en sí misma carece de importancia, el compromiso con una política económica igualitaria puede resultar indispensable para conquistar diversos y deseables objetivos sociales y políticos. Además, el camino más factible para alcanzar la suficiencia económica universal podría resultar ser, de hecho, la búsqueda de la igualdad. Que la igualdad económica no sea un bien en sí misma obviamente deja abierta la posibilidad de que resulte instrumentalmente valiosa como condición necesaria para lograr bienes que poseen un genuino valor intrínseco.

Así pues, una distribución más igualitaria del dinero ciertamente no sería objetable. Sin embargo, el extendido

error consistente en creer que hay poderosas razones morales para preocuparse por la igualdad económica en sí misma dista mucho de ser inocuo. En realidad esta creencia tiende a causar un daño significativo.

6. Una objeción que a menudo se presenta contra el igualitarismo económico es que en este existe un peligroso conflicto entre igualdad y libertad. El argumento se basa en el supuesto de que si se concede plena libertad a la gente, inevitablemente se producirá una deriva hacia las desigualdades en los ingresos y la riqueza. A partir de este supuesto se infiere que una distribución igualitaria de la renta puede lograrse y mantenerse únicamente reprimiendo las libertades indispensables para el desarrollo de esa tendencia indeseable.

Independientemente del valor de este argumento respecto a la relación entre igualdad y libertad, el igualitarismo económico suscita otro conflicto, de una relevancia más fundamental. En la medida en que algunas personas se preocupan por la igualdad económica bajo el supuesto erróneo de que esta constituye un bien moralmente relevante, su predisposición a satisfacerse con un nivel específico de renta o riqueza no está —en este sentido— guiada por sus propios intereses y ambiciones, sino únicamente por la cantidad de dinero que otras personas poseen.

Así pues, el igualitarismo económico induce a que la gente deje de calcular sus requerimientos monetarios a la luz de sus propias necesidades y circunstancias. Y, en lugar de ello, los estimula a aspirar, erróneamente, a un grado de

opulencia que se mide a partir de un cálculo en el que —aparte de su situación monetaria relativa— los aspectos específicos de su propia vida no desempeñan papel alguno.

Pero, seguramente, la cantidad de dinero disponible para los demás no tiene nada que ver con *lo que necesita el tipo de vida que una persona buscará sensata y apropiadamente para sí misma*. Por lo tanto, la preocupación por el presunto valor inherente de la igualdad económica tiende a desviar la atención de las personas del intento de descubrir —en el seno de su experiencia consigo mismo y de sus condiciones de vida— lo que realmente les importa, lo que en verdad desean o necesitan, y lo que las satisface.

En otras palabras, preocuparse por la condición de los demás interfiere con la tarea básica de la que depende decisivamente la selección de objetivos monetarios realizada por una persona en concreto. Aparta al individuo de la comprensión de lo que realmente necesita para perseguir eficazmente sus propias necesidades, intereses y ambiciones. Exagerar la importancia de la igualdad económica es pernicioso, en otras palabras, porque es *alienante*. Separa a la persona de su propia realidad individual y la induce a centrar su atención en deseos y necesidades que realmente no son los suyos.

7. Evidentemente, ser consciente de las circunstancias económicas de otros nos permite descubrir posibilidades interesantes. Y ofrece datos para establecer juicios útiles respecto a lo que es típico o normal. A quien intente lograr una apreciación segura y realista de lo que pretende conseguir para sí mismo le resultará muy útil.

Además, la situación económica de los demás puede ser pertinente a la hora de decidir qué ambiciones monetarias resultan más convenientes para alguien, y no solo de una forma sugerente y preliminar. La cantidad de dinero que alguien necesita puede depender de forma directa de la cantidad de dinero disponible para otros. Cantidades de dinero comparativamente elevadas pueden —como es bien conocido— otorgar prestigio, un poder excepcional u otras ventajas competitivas. Por lo tanto, calcular cuánto dinero necesita un individuo no es algo que pueda estimarse de forma inteligente —si esa persona está involucrada en una competencia relevante— sin considerar de cuánto dinero disponen aquellos con los que esa persona está destinada a competir.

La falsa creencia de que la igualdad económica es importante en sí misma lleva a la gente a separar el problema de la estimación de sus propias ambiciones monetarias del problema de la comprensión de lo que resulta fundamentalmente significativo para ellas. Las induce a asumir muy seriamente, como si se tratara de un asunto de gran relevancia moral, una cuestión bastante insignificante en sí misma y que no aborda el meollo del asunto; a saber, la cuestión de cómo su estatus económico se compara con el de los demás. Así es como la doctrina de la igualdad contribuye a la desorientación moral y la frivolidad de nuestra época.

8. El predominio del pensamiento igualitario es perjudicial también en otro sentido. No solo tiende a desviar la atención de la gente de consideraciones que revisten mayor importancia moral o humana respecto a la cuestión

de la igualdad económica, sino que también desvía la atención de los intelectuales de los problemas filosóficos fundamentales derivados de la comprensión de cuáles son esas consideraciones más importantes, y de la elaboración —en un grado de detalle penetrante y exhaustivo— de un aparato conceptual que guíe y facilite sus investigaciones de manera fiable.

Calcular el tamaño de una *parte equitativa* de algo generalmente es mucho más fácil —una tarea más directa y mejor definida— que determinar qué parte necesita una persona para tener suficiente. El concepto mismo de disponer de una parte *equitativa* es considerablemente más transparente e inteligible que el concepto de tener *suficiente*. Por lo tanto, una teoría de la igualdad es mucho más fácil de articular que una teoría de la suficiencia. Desafortunadamente, el extendido atractivo del igualitarismo económico ha enmascarado la importancia de la investigación sistemática en las cuestiones analíticas y teóricas planteadas por el concepto de *tener suficiente*. De más está decir que el significado exacto de una doctrina de la suficiencia, y lo que implica su aplicación, está muy lejos de ser evidente. Pero esto no es razón para adoptar una alternativa incorrecta.

II

9. Hay muchas formas para intentar establecer la falsa tesis de que la igualdad económica es realmente importante.

Por ejemplo, a veces se dice que las relaciones fraternas entre los miembros de una sociedad son deseables y que para ello la igualdad económica es más o menos indispensable. O se sostiene que las desigualdades en la distribución de la renta han de evitarse porque derivan inevitablemente en indeseables discrepancias de otro tipo; por ejemplo, en el estatus social, en la influencia política o en la capacidad de la gente a la hora de hacer un uso eficaz de sus diversas oportunidades y expectativas.

En ambos argumentos se respalda la igualdad económica en virtud de su supuesta importancia a la hora de crear o preservar ciertas condiciones no económicas. Las consideraciones de este tipo pueden aportar razones convincentes para recomendar la igualdad como un bien social deseable. Sin embargo, cada uno de estos argumentos concibe la igualdad económica como valiosa solo *derivadamente*, es decir, como un elemento que posee valor solo en relación con sus conexiones contingentes o instrumentales con otros elementos. Ningún argumento atribuye un valor inequívocamente *intrínseco* a la igualdad económica.

10. Un tipo muy diferente de argumento en pro de la igualdad económica se acerca a definir el valor de la igualdad como algo intrínseco. El argumento —promulgado por Abba Lerner (profesor de Columbia, de la Universidad de California-Berkeley y de la New School for Social Research)— se basa en el principio de la *utilidad marginal decreciente*. Según se afirma, este principio de la economía implica que una distribución equitativa de la renta maximiza

la *utilidad agregada* —la satisfacción agregada de los miembros de la sociedad—. Es decir, dada la cantidad total de renta en una sociedad, la utilidad agregada proporcionada por ese dinero será mayor si se distribuye en términos equitativos y no desiguales.[5]

El argumento depende de dos supuestos: (a) para cada individuo, la utilidad del dinero invariablemente decrece en el margen; y (b) con respecto al dinero, o respecto a las cosas que el dinero puede comprar, las funciones de utilidad de todos los individuos son idénticas.[6]

De los supuestos (a) y (b), se sigue que un dólar marginal aportará menos utilidad a una persona rica que a alguien menos acomodado.

Esto parece implicar que la utilidad agregada debe crecer cuando la desigualdad se reduce entregando un dólar a alguien menos acaudalado que el individuo del que se ha obtenido el dólar, porque la utilidad que el receptor conseguirá en la transferencia superará la utilidad perdida por el donante.

11. Sin embargo, este razonamiento no tiene en cuenta el efecto inflacionario que probablemente provocará quitar dinero al rico y entregárselo al pobre.[7] Después de todo, el suministro de bienes disponibles para el consumo no crece cuando se redistribuye la renta. Además, es muy probable que aumente la demanda de ciertos bienes por parte de individuos que antes eran demasiado pobres como para permitírselos. Por lo tanto, los precios de estos bienes probablemente subirán.

La presión inflacionaria acarreará la correspondiente reducción del consumo, tal vez no en los muy ricos —que seguirán gozando de recursos para afrontar el aumento en los precios—, pero sí en los integrantes de la clase media, que serán incapaces de mantener su habitual nivel de consumo ante precios más elevados. La reducción de su estándar de vida compensará la mejora de los muy pobres. Esta compensación, a su vez, supondrá el nulo crecimiento de la utilidad agregada. Por lo tanto, el agregado de la utilidad no crecerá al transferir dinero de los ricos a los pobres.

12. En cualquier caso, el hecho es que ambos supuestos, (a) y (b), son falsos. En virtud de su falsedad, el razonamiento que vincula la igualdad económica con la maximización de la utilidad agregada ni siquiera llega a despegar. El argumento de la utilidad marginal decreciente no logra hacer plausible la conveniencia de redistribuir la renta.

Por lo que respecta al supuesto (b); es evidente que las funciones de utilidad del dinero de diferentes individuos no se asemejan ni siquiera aproximadamente. Algunas personas padecen debilidades o incapacidades físicas, mentales o emocionales que limitan los niveles de satisfacción que son capaces de disfrutar. Además de los efectos de las minusvalías específicas, algunas personas simplemente disfrutan de las cosas más efusivamente que otras. Todo el mundo sabe que, en cualquier nivel de consumo, hay grandes diferencias en la utilidad derivada de los diferentes consumidores.

Por lo que respecta al supuesto (a), existen poderosas razones para no esperar una caída general en la utilidad marginal del dinero. Que las utilidades marginales de ciertos bienes tienden a disminuir no es, a priori, un principio de razón. Es una generalización psicológica, basada en el hecho de que nuestros sentidos suelen perder su frescura como consecuencia de la estimulación reiterada: con el tiempo, los individuos tienden a sentirse saciados de aquello que están consumiendo. Es de todos bien sabido que las experiencias de cualquier tipo se vuelven progresivamente rutinarias e insatisfactorias a medida que se repiten.[8]

Sin embargo, es cuestionable si todo esto aporta algún argumento para esperar una disminución de la utilidad marginal del dinero, es decir, de algo que funcione como un instrumento genérico de intercambio. Aunque la utilidad de todo lo que el dinero puede comprar disminuyera inevitablemente en el margen, la utilidad del dinero en sí mismo presenta un patrón diferente. Es muy posible que el dinero esté exento del fenómeno de la inexorable reducción marginal, debido a su ilimitada versatilidad.

A partir del supuesto de que un individuo tiende a perder interés en lo que consume a medida que aumenta su consumo, no puede deducirse que también debe tender a perder el interés en el consumo en sí mismo, o en el dinero que hace posible el consumo. No importa que la actividad que realiza lo haya hastiado, siempre habrá bienes nuevos que podrán ser disfrutados y, aunque la disponibilidad de nuevos bienes sea finita y tenga un término, siempre habrá una satisfacción suplementaria derivada de bienes de los que una vez disfrutó y cuya utilidad ha resucitado.

13. En todo caso, hay muchas cosas de las que las personas no se cansan desde el principio. De hecho, en el caso de ciertos bienes la utilidad derivada después de un consumo sostenido es mayor que en los primeros momentos. Existen circunstancias en las que apreciar o disfrutar de algo depende de pruebas reiteradas. Estas pruebas son una especie de proceso de «calentamiento»: una introducción que prepara al individuo para ser capaz de obtener una satisfacción que de otro modo no podría alcanzar.

Esto ocurre cuando el elemento o la experiencia en cuestión procura una gratificación relativamente escasa, hasta que el individuo ha entrado en calor, o ha adquirido una «inclinación especial», o se ha vuelto adicto, o ha empezado a responder plenamente de cualquier otro modo. La capacidad para obtener gratificación es entonces menor al inicio de la secuencia de consumo que en etapas posteriores. En estos casos, la utilidad marginal no decae; en realidad, aumenta.

Supongamos que fuera cierto, sin excepción, que en última instancia un individuo pierde interés en todas las cosas. Esto significaría que en toda curva de utilidad hay un punto en el que la curva empieza una firme e irreversible decadencia. No hay que suponer, sin embargo, que cada segmento de la curva debe tener una pendiente descendente.

III

14. Cuando disminuye la utilidad marginal, no se debe a

una deficiencia en la unidad marginal. Disminuye en virtud de la posición de esa unidad al final de una secuencia. Otro tanto puede decirse cuando aumenta la utilidad marginal: la unidad marginal posee una utilidad mayor que sus predecesoras precisamente debido a un consumo más temprano de la misma.

Cuando la secuencia consiste en unidades monetarias, lo que corresponde al proceso de *calentamiento* —al menos, en un aspecto pertinente e importante— es el proceso de *ahorro*. Acumular ahorros implica, como entrar en calor, generar la capacidad de obtener en algún momento posterior gratificaciones no logradas antes.

A veces resulta especialmente valioso que una persona ahorre dinero en lugar de gastar cada dólar a medida que llega a su bolsillo, en virtud de la incidencia de lo que podemos llamar «umbrales» de utilidad. Considere un ítem con las siguientes características: no es intercambiable, puede proporcionar una satisfacción renovada y de otro modo imposible de conseguir, y es demasiado caro para ser adquirido a menos que ahorremos para tal fin. La utilidad del dólar que finalmente completa un programa de ahorro para este ítem puede ser mayor que la utilidad de cualquier dólar ahorrado antes en el programa. Puede ser incluso mayor que sus utilidades combinadas, si la utilidad que procura la adquisición del último ítem es mayor que las utilidades que se hubieran derivado de haber gastado el dinero que se ha ahorrado a medida que se ganaba. En tal caso, el último dólar ahorrado permite cruzar un umbral de utilidad. No se limita a añadir otra unidad de utilidad a las demás, sino que crea una utilidad que abarca a las demás y

que es mayor que su suma.

15. En líneas generales, la gente tiende a pensar que es más importante evitar cierto grado de perjuicio que conseguir un beneficio de magnitud comparable. Es posible que esta preferencia se deba en parte al supuesto de que la utilidad normalmente disminuye en el margen. Desde este supuesto, el beneficio adicional de la adquisición marginal tendría menos utilidad que la proporcionada por el ítem que el perjuicio nos haría perder.

Es interesante señalar, sin embargo, que la tendencia a atribuir un valor inferior a obtener beneficios que a evitar daños a veces se invierte. Cuando los individuos viven en una condición tan paupérrima que consideran que «no tienen nada que perder», tal vez concedan un valor superior a la mejora de su condición respecto a la posibilidad de eludir las desventajas de empeorar aún más (en un grado comparable). En ese caso, lo que disminuye en el margen no es la utilidad de los beneficios, sino la desutilidad de los daños.

En virtud de los umbrales de utilidad, un dólar marginal o incremental tendrá una utilidad claramente mayor que los dólares que no permiten cruzar el umbral. Por ejemplo, un individuo que durante un determinado período utiliza el dinero que le sobra en una mejora intrascendente de su patrón habitual de consumo —tal vez, por ejemplo, en una ligera y casi imperceptible calidad superior de la carne que cada noche toma para cenar— podría obtener una utilidad adicional inferior de este modo que si ahorrara ese dinero durante un tiempo y lo invirtiera después en un excitante

partido de fútbol.

16. A veces se ha argumentado que, para un individuo racional, en el sentido de que pretende maximizar la utilidad generada por sus gastos, la utilidad marginal del dinero ha de disminuir necesariamente. El profesor Abba Lerner presentó así este argumento:

> El principio de la disminución de la utilidad marginal puede deducirse del supuesto de que los consumidores gastan sus ingresos a fin de maximizar la satisfacción que obtienen del bien adquirido. Con unos ingresos determinados, todo lo que se compra proporciona una mayor satisfacción que el resto de los bienes que podrían haberse adquirido en su lugar. De lo cual se deduce que si los ingresos fueran mayores, los bienes adicionales adquiridos con el incremento de la renta serían elementos rechazados cuando los ingresos fueran inferiores, y eso porque procuran una satisfacción menor; y si los ingresos aumentaran todavía más, podrían comprarse cosas aún menos satisfactorias. Cuanto mayores sean los ingresos, menos satisfactorios serán los bienes adicionales que pueden comprarse con un incremento igual de los ingresos. Esto es lo que significa el principio de la disminución de la utilidad marginal de los ingresos.[9]

Creo que este argumento es endeble. El grado de satisfacción que una persona puede obtener de un determinado bien varía considerablemente en función de si posee o no según qué otros bienes. La satisfacción que puede obtenerse de determinado gasto es por lo tanto susceptible de reforzarse si se ha realizado un gasto previo. Supongamos, por ejemplo, que una ración de palomitas de maíz cuesta lo mismo que la mantequilla necesaria para que las palomitas sean deliciosas. Ahora imaginemos a un consumidor racional que adora las palomitas con mantequilla y que obtiene escasa satisfacción de las que no

la llevan, pero que, sin embargo, prefiere las palomitas sin mantequilla a la mantequilla sola. Este consumidor comprará preferentemente las palomitas sin mantequilla en lugar de la mantequilla sola, si tiene que elegir una u otra y no puede comprar ambas.

Ahora supongamos que los ingresos de esta persona crecen y ahora puede adquirir tanto las palomitas como la mantequilla. Ahora puede conseguir algo de lo que disfruta enormemente: el aumento de sus ingresos le permite disfrutar de las palomitas con mantequilla, que adora. La satisfacción que obtendrá de la combinación de las palomitas y la mantequilla probablemente será mucho mayor que la suma de las satisfacciones que obtendría de los dos bienes adquiridos independientemente. Una vez más, aquí se manifiesta un efecto umbral.

17. El efecto umbral es especialmente importante en la experiencia de los coleccionistas. Cuando un coleccionista obtiene el artículo que finalmente completa una colección en la que ha trabajado durante años es normal que obtenga una satisfacción mucho mayor que la derivada de la obtención de cualquiera de los otros ítems (o de todos ellos) en la colección, aunque —en sí mismo— ese ítem aislado no tenga más valor que los demás.

Obtener el ítem final a menudo implica, para el coleccionista, cruzar un umbral de utilidad. Una colección completa consistente en veinte ítems —cada uno de los cuales posee la misma utilidad cuando estos se consideran individualmente— puede tener una utilidad mayor para el coleccionista que una colección incompleta del mismo

tamaño, pero que incluye duplicados. Esto es así porque la completitud de la colección en sí misma aporta una utilidad adicional adquirida al cruzar el umbral: una utilidad que se suma a la utilidad proporcionada por los artículos individuales de los que se compone la colección.

En un caso de esta naturaleza, no es cierto que la utilidad marginal del dinero que la persona usa para adquirir $G(i)$ (el bien que es capaz de adquirir con los ingresos aumentados) sea menor que la utilidad marginal del dinero que usaba para adquirir $G(n)$ (los bienes que el consumidor racional normalmente compra con sus ingresos de n dólares). Cuando existe la oportunidad de crear una combinación que sea (como las palomitas con mantequilla) una sinergia en el sentido de que añadir un bien a otro produce una utilidad mayor que la utilidad combinada de cada producto independiente, la utilidad marginal del dinero no decaerá, aunque la secuencia de ítems marginales —considerando cada uno de ellos exclusivamente en sí mismo— exhiba un patrón descendiente de utilidades.

El argumento de Lerner también es débil en virtud de otra consideración. Supone que lo que el consumidor compra cuando sus ingresos aumentan en i dólares es algo que podría haber comprado antes, pero que rechazó cuando sus ingresos eran tan solo de n dólares. Sin embargo, esta suposición es injustificada.

Con un ingreso de $(n + i)$ dólares, el consumidor obtendrá algo demasiado caro para habérselo permitido antes del incremento de su renta. Si un consumidor racional con un ingreso de n dólares aplaza la compra de un determinado bien hasta el aumento de sus ingresos, eso no

significa necesariamente que «rechazara» obtenerlo cuando sus ingresos eran menores. El bien en cuestión podía estar fuera de su alcance sencillamente porque añadirlo a sus otros bienes habría costado más de *n* dólares. La razón para posponer la obtención del ítem puede no tener nada que ver con las expectativas comparativas de satisfacción, ni con las preferencias o las prioridades.[10]

IV

18. El análisis anterior ha establecido que una distribución igualitaria de la renta puede fracasar a la hora de maximizar la utilidad agregada. De hecho, puede demostrarse que hay condiciones bajo las cuales una distribución igualitaria en realidad minimiza la utilidad agregada.[11]

Así pues, supongamos que por lo que respecta a un determinado recurso (medicina, por ejemplo, o comida) disponemos de lo suficiente como para permitir sobrevivir a algunos miembros de la población, pero no a todos. Consideremos que el tamaño de la población es diez, que un individuo necesita al menos cinco unidades del recurso en cuestión para seguir vivo y que hay disponibles exactamente cuarenta unidades del recurso. En una circunstancia como esta, podrán sobrevivir ocho personas, y lo harán recibiendo una parte mayor del recurso esencial que la que recibirán los dos individuos condenados a morir.

Si pretendemos que sobrevivan algunos miembros de

esta población, algunos han de tener más que otros. Una distribución equitativa, que ofrece cuatro unidades a cada persona, conduce al peor escenario posible; aquí, la muerte de todos. ¡En un caso como este sería moralmente grotesco insistir en que los recursos tienen que repartirse equitativamente!

También sería inadmisible sostener que, bajo las condiciones especificadas, es justificable que algunos mejoren —como afirmarían determinados filósofos— solo si es en interés de los que están peor. Supongamos que los recursos disponibles se distribuyen con sensatez con el fin de salvar a ocho personas. La justificación para actuar así obviamente no se basa en la creencia de que de algún modo se beneficia a los dos miembros de la población condenados a morir. En condiciones de intensa carestía, cuando no hay suficiente para subvenir a las necesidades básicas de todos, la conveniencia de una distribución igualitaria está fuera de discusión.

19. Otra respuesta a la carestía es distribuir los recursos disponibles de modo que cubran las necesidades del mayor número posible de individuos o, en otras palabras, que la distribución maximice el grado de suficiencia. Pero ahora supongamos que, en el mismo ejemplo, no hay cuarenta unidades disponibles del recurso en cuestión sino cuarenta y una. Entonces la maximización de la suficiencia al cubrir las necesidades de ocho personas deja una unidad sin repartir. ¿Qué habría que hacer con esa unidad extra?

Antes hemos demostrado que es un error insistir en que cuando algunas personas no tienen lo suficiente nadie

debería tener más que los demás: cuando los recursos son escasos y es imposible cubrir las necesidades de todos, una distribución igualitaria llevaría al desastre. También es un error afirmar que cuando algunas personas no tienen lo suficiente nadie debería tener más de lo que necesita. Si esta afirmación fuera correcta, entonces —según nuestro ejemplo— la unidad extra no debería utilizarse para ofrecer más de lo que necesita a una persona que tiene exactamente lo necesario para sobrevivir, sino que debería entregarse a una de las dos personas que no tiene nada.

El problema evidente con esta alternativa es que una unidad adicional del recurso en cuestión no mejorará la condición de un individuo que no tiene nada. Hipotéticamente, esa persona morirá, aunque le entreguemos la unidad extra. No necesita una unidad. Necesita cinco.[12] Por lo tanto, en estas circunstancias la unidad extra no tiene un uso particular para él ni para nadie más. Simplemente podría quedar en reserva o destruirse; o podría entregarse, como un gesto supererogatorio, a uno de los individuos destinado a sobrevivir.

Parece evidente que no puede darse por sentado que una persona que posee cierta cantidad de un recurso vital se encuentra necesariamente en una mejor posición que quien posee menos; la cantidad mayor aún puede ser demasiado pequeña —es decir, insuficiente— para contribuir a un propósito útil. Disponer de la parte mayor puede, incluso, empeorar la situación del individuo. Aun si suponemos que una persona con una unidad de alimento o medicina puede vivir un poco más que alguien que carezca de esos recursos, quizá realmente es peor prolongar el proceso de inanición o

enfermedad en lugar de poner fin a la previsible agonía.

20. La idea de que nadie debería tener más de lo necesario mientras que los demás no tienen lo necesario posee verosimilitud en función de un supuesto también verosímil, pero falso; esto es: entregar recursos a quienes no tienen suficiente necesariamente mejorará la condición de esas personas. En líneas generales es razonable asignar una prioridad mayor a la mejora de la condición de quienes lo necesitan en lugar de mejorar la de aquellos que no están en una situación precaria. Ahora bien, entregar recursos adicionales a individuos que no tienen recursos suficientes, y que en virtud de ello están en una situación de extrema necesidad, en realidad no mejorará la condición de esas personas.

Es importante señalar que las personas situadas por debajo de cierto umbral de utilidad no necesariamente se benefician de los recursos adicionales que los acercan a ese umbral. Para ellos lo importante es cruzar el umbral. Acercarse a él puede no servirles de ayuda o, incluso, resultar perjudicial.

En modo alguno pretendo sugerir, evidentemente, que rara vez o nunca es beneficioso acercarse a un umbral de utilidad importante sin llegar a cruzarlo. Puede resultar beneficioso, bien porque aumenta la probabilidad de cruzar el umbral en última instancia, bien porque —aparte del significado de cruzar el umbral— los recursos adicionales pueden aportar un deseable incremento de la utilidad. Ciertamente, un coleccionista disfrutará aumentando su colección, aunque crea que no tiene oportunidad de

completarla.

V

21. Es muy frecuente que la defensa del igualitarismo se base menos en un argumento que en una presunta intuición moral: la desigualdad económica parece un error. A mucha gente le parece evidente que el hecho de que algunos posean más dinero que otros es moralmente ofensivo.

Sospecho que quienes profesan esta intuición respecto a las manifestaciones de la desigualdad en realidad no responden a la desigualdad que perciben, sino a otro aspecto de las situaciones que observan. Creo que lo que les parece moralmente cuestionable en las circunstancias de desigualdad económica no es que algunos individuos tengan menos dinero que otros, sino el hecho de que quienes tienen menos tienen demasiado poco.[13]

Cuando pensamos en personas que están sustancialmente peor que nosotros es frecuente que nos sintamos moralmente perturbados por sus circunstancias. Sin embargo, lo que nos conmueve en esos casos no es una discrepancia cuantitativa relativa, sino una deficiencia cualitativa absoluta. No es el hecho de que los recursos económicos de quienes están peor sean menores que los nuestros; es el hecho, muy diferente, de que sus recursos son ínfimos. Lo que nos angustia es que son demasiado pobres.

Las meras diferencias en el nivel de renta de la gente no son angustiosas o inquietantes en sí mismas. Después de

todo, tendemos a ser bastante indiferentes ante las desigualdades entre quienes son muy pudientes y quienes son extremadamente ricos. Nuestra conciencia de que los últimos están en una posición sustancialmente mejor que los primeros no despierta en nosotros incomodidad alguna.

Si creemos que la vida de una persona es plenamente satisfactoria, que está contenta con su situación económica y que no le inquieta ningún resentimiento o aflicción que una renta mayor pudiese aliviar, normalmente no nos interesamos mucho —al menos desde un punto de vista moral— en comparar su nivel de renta con el de quienes poseen más. Las discrepancias económicas en casos así no nos impresionan en absoluto como asuntos de relevancia moral significativa. El hecho de que algunas personas tengan mucho menos que otras no resulta moralmente perturbador cuando es evidente que quienes están en peores condiciones tienen lo suficiente.

22. Las doctrinas del igualitarismo y de la suficiencia son lógicamente independientes: no se puede presumir que las consideraciones que avalan a una también sostienen a la otra. Sin embargo, es frecuente que los defensores del igualitarismo crean haber ofrecido evidencias que refuercen su posición cuando en realidad tan solo han aportado argumentos a favor de la doctrina de la suficiencia.

Al intentar conseguir la aceptación de su doctrina, los partidarios del igualitarismo a menudo llaman la atención sobre la disparidad de condiciones en las que viven ricos y pobres. Es innegable que contemplar estas disparidades no pocas veces suscita la convicción legítima de que sería

moralmente deseable redistribuir los recursos disponibles para mejorar las circunstancias de los más desfavorecidos. Evidentemente, esto provocaría una mayor igualdad económica. Pero la imperativa apelación moral a la mejora de la condición de los pobres ni siquiera tiende a mostrar que el igualitarismo es, como ideal moral, igualmente imperativo.

Demostrar que la pobreza es inequívocamente indeseable no implica demostrar que otro tanto puede aplicarse a la desigualdad. Lo que convierte a una persona en pobre en un sentido moralmente relevante —en el que la pobreza se concibe como una condición de grave carestía económica— no es el hecho de disponer de menos dinero que otros. Creo que las situaciones que implican desigualdad son moralmente perturbadoras solo en la medida en que violan el ideal de suficiencia.[14] A mi modo de ver, esto se confirma en las conocidas discrepancias entre los principios que profesan los partidarios del igualitarismo y la manera en la que viven.

Y no me refiero al hecho de que algunos partidarios del igualitarismo acepten, hipócritamente, grandes sueldos y privilegios especiales para los que, según las teorías morales que recomiendan, no existe una justificación adecuada, sino a la cuestión de que a muchos defensores del igualitarismo (entre ellos muchos partidarios académicos de la doctrina) no les preocupa sinceramente si ellos mismos ocupan una posición económicamente tan acomodada como otros individuos.

A menudo creen que tienen dinero suficiente para lo que les interesa y, por lo tanto, no les preocupa demasiado el

hecho de que algunas personas sean considerablemente más ricas que ellos. Muchos defensores del igualitarismo considerarían mezquino o incluso reprensible preocuparse por comparaciones económicas de ese tipo, en lo que a sus propias vidas se refiere. Y, a pesar de las implicaciones de la doctrina a la que se adhieren, se horrorizarían si sus hijos crecieran con tales preocupaciones.

23. El error fundamental del igualitarismo económico se basa en suponer que es moralmente importante que un individuo tenga menos que otro, independientemente de la cantidad que cada uno posea y al margen, también, de la utilidad que cada cual obtenga de lo que posee. Este error se debe en parte al supuesto erróneo de que quien tiene ingresos inferiores manifiesta necesidades insatisfechas en un grado mayor que alguien más pudiente. Sin embargo, que una persona tenga una renta mayor que otra es una cuestión completamente extrínseca. Tiene que ver con una relación entre los ingresos de dos personas, y es independiente de la dimensión real de sus respectivos ingresos y, más importante aún, del grado de satisfacción que pueden obtener de ellos. La comparación no se centra en si alguno de los individuos comparados tiene *algunas* necesidades importantes insatisfechas.

VI

24. ¿Qué significa, por tanto, que una persona tenga

suficiente? Puede querer decir que un grado más sería intolerable: haría que la vida fuera desagradable, dolorosa o incómoda de algún modo. Este es el sentido que la gente suele tener en mente especialmente cuando en un tono airado o admonitorio se dicen cosas como: «¡Ya basta!» o «¡Ya he tenido suficiente!».

La idea que transmiten expresiones como estas es que se ha alcanzado un límite, un límite más allá del cual no es deseable avanzar. Por otra parte, la afirmación de que una persona tiene suficiente pude implicar que se ha logrado cierto estándar o cierta exigencia, sin que eso implique que ir más allá sea pernicioso. Esto suele ser lo que se quiere decir cuando alguien afirma algo como «Eso debería ser suficiente». Las declaraciones de este tipo suelen implicar que la cantidad señalada es suficiente, pero dejando abierta la posibilidad de que ir más allá también podría ser aceptable.

En la doctrina de la suficiencia, el uso de la noción «suficiente» guarda relación con alcanzar un estándar y no tanto con trasgredir un límite. Decir que una persona tiene suficiente dinero significa —aproximadamente— que está satisfecha o que es razonable que esté satisfecha sin tener más dinero del que tiene. Y afirmar esto implica, a su vez, que la persona no considera (o no considera razonablemente) que lo que la incomoda o desagrada (si existe tal cosa) en su vida se deba a sus escasos ingresos. En otras palabras, si una persona está (o debería estar razonablemente) satisfecha con su nivel de ingresos, en el caso de tener razones para ser infeliz con su vida, no considera (o no puede razonablemente considerar) que el

hecho de tener más dinero (o posiblemente menos) le permitiría ser (o tener razones para ser) significativamente menos infeliz.[15]

25. Es fundamental comprender que tener suficiente dinero dista mucho de ser equivalente a tener lo justo para ir tirando o tener bastante para que la vida sea ligeramente tolerable. Normalmente a la gente no le gusta vivir al límite. El foco de la doctrina de la suficiencia no es que la única consideración distributiva moralmente relevante respecto al dinero sea si la gente tiene suficiente para evitar la miseria económica. Según la doctrina de la suficiencia, alguien de quien se diga que apenas tiene lo suficiente en realidad no tiene bastante en absoluto.

Hay dos tipos de circunstancias en las que la cantidad de ingresos de los que dispone una persona es suficiente, es decir, circunstancias en las que una renta mayor no le hará significativamente menos infeliz. Por un lado, es posible que la persona no sea infeliz en absoluto; no padece una insatisfacción o una angustia cuantificable respecto a su vida. Por otro lado, puede ocurrir que, aunque un individuo se sienta infeliz con el decurso de su vida, las dificultades que explican su infelicidad no puedan mitigarse con una mayor cantidad de dinero.

Las circunstancias del segundo tipo se presentan cuando lo que anda mal en la vida de un individuo tiene que ver con bienes específicamente no económicos, por ejemplo, el amor, la sensación de que la vida tiene sentido, la satisfacción con la manera de ser de uno mismo, etcétera. Se trata de bienes que el dinero no puede comprar. De hecho, son bienes que

no pueden sustituirse ni siquiera remotamente por lo que el dinero puede comprar.

Evidentemente, a veces los bienes no económicos pueden obtenerse o disfrutarse solo (o más fácilmente) por alguien con un determinado nivel de ingresos. Pero la persona que está afligida tal vez tenga ese dinero. Como el carácter insatisfactorio de su vida no se debe a su nivel de ingresos o a su riqueza, su vida no mejorará si adquiere nuevos recursos económicos.

Es posible que quien se siente satisfecho con el dinero que tiene también se muestre satisfecho con una cantidad de dinero aún mayor. Puesto que disponer de ingresos lo suficientemente elevados no significa haber tocado un límite más allá del cual unos ingresos de mayor magnitud serían necesariamente indeseables, sería un error asumir que para un individuo con una renta suficiente la utilidad marginal del dinero debe ser cero o negativa.

Aunque hipotéticamente esta persona no está triste debido a la carencia de bienes que una renta mayor le permitiría obtener, sigue siendo posible, sin embargo, que disfrute de algunos de estos bienes. No le harán menos infeliz, ni en modo alguno alterarán su actitud hacia la vida o el grado de satisfacción que obtiene de ella, pero pueden aportarle placer. Si tal es el caso, entonces su vida será mejor con más dinero que sin él. Para él, la utilidad marginal del dinero seguirá siendo positiva.

Afirmar que un individuo está satisfecho con la cantidad de dinero que posee no implica, por tanto, que no tenga sentido ofrecerle más. Quien tiene suficiente dinero puede sentirse muy complacido recibiendo unos ingresos

superiores. Partiendo de la premisa de que un individuo está satisfecho con el dinero que posee, no podemos inferir que no prefiere poseer más. Incluso es posible que esté dispuesto a sacrificar ciertas cosas (por ejemplo, tiempo de ocio) para conseguir más dinero.

26. Sin embargo, ¿cómo es esto compatible con la afirmación de que una persona está realmente satisfecha con lo que tiene? ¿Qué es lo que excluye la satisfacción con una determinada cantidad de dinero, si no excluye estar dispuesto a realizar notables sacrificios para obtener más?

Excluye un interés activo en conseguirlo. Un individuo satisfecho considera que tener más dinero no es fundamental para estar satisfecho con su vida.

El hecho de estar satisfecho es coherente con el reconocimiento de que sus circunstancias económicas podrían mejorar y de que su vida podría ser mejor de lo que es. Pero esta posibilidad no parece importarle. Sencillamente no está muy interesado en tener un mejor nivel de vida por lo que al dinero se refiere. Su atención no está intensamente atraída por los bienes que podría adquirir si dispusiera de una renta superior. Estos bienes no despiertan en él ninguna inquietud o anhelo especial, aunque reconoce que disfrutaría de los bienes adicionarles si los poseyera.

Sea como sea, supongamos que el grado de satisfacción que sus actuales circunstancias monetarias le permiten alcanzar es suficiente para cumplir unas expectativas vitales razonables. Fundamentalmente esto no tiene que ver con el grado de utilidad o satisfacción que le proporcionan sus

diversas actividades y experiencias. Más bien guarda relación con su actitud ante la idea de recibir más. La experiencia satisfactoria que un individuo disfruta es una cosa; el hecho de estar satisfecho con que su vida incluya esa satisfacción es otra.

Aunque es posible que otras circunstancias fácilmente alcanzables le aporten una satisfacción mayor, puede ocurrir que el nivel de satisfacción del que ahora disfruta le satisfaga plenamente. Aunque sabe que podría obtener una mayor satisfacción global, no siente la ansiedad o la ambición que le inclinarían a perseguir ese objetivo. Hay personas muy razonables que perciben que sus vidas son suficientemente buenas y para las que no es importante conseguir que sean todo lo buenas que podrían ser.[16]

El hecho de que una persona no muestre un interés activo en conseguir algo no significa, evidentemente, que prefiera no tenerlo. La persona satisfecha puede, sin incoherencia alguna, aceptar o acoger mejoras en su situación; e, incluso, estar preparada para incurrir en costes menores a fin de mejorarla. El hecho de estar satisfecha tan solo significa que la posibilidad de mejorar su situación no es importante para ella. En otras palabras, implica que no está resentida con sus circunstancias, que no está ansiosa o decidida a mejorarlas, y que no se aparta de su camino ni emprende iniciativas significativas destinadas a lograr esa mejora.

27. Puede parecer que no existe una base razonable para aceptar una satisfacción menor cuando podríamos tener más. En consecuencia, da la impresión de que la propia

racionalidad implica la maximización, de ahí que un individuo que declina maximizar el grado de satisfacción de su vida no está siendo racional. Sobra decir que este individuo no puede ofrecer, como razón para declinar la búsqueda de una mayor satisfacción, la expectativa de que los costes de esa búsqueda probablemente serán demasiado elevados; porque si esa fuera la razón, entonces, después de todo, intentaría maximizar su satisfacción. Pero ¿qué otras buenas razones podría tener para renunciar a las oportunidades de una satisfacción mayor?

De hecho, puede tener una buena razón para hacerlo: concretamente, estar satisfecho con el nivel de satisfacción que ya posee. Estar satisfecho con las propias circunstancias es, evidentemente, una buena razón para no mostrar un gran interés en cambiarlas. Por lo tanto, un individuo satisfecho con su vida a duras penas puede ser criticado sobre la base de que no tiene una buena razón para declinar mejorar su existencia.

Tal vez, incluso, podría ser objeto de crítica, con la excusa de que no debería estar satisfecho: que en cierto modo es inaceptable, impropio, indecoroso o erróneo conformarse con un nivel de satisfacción inferior al que podría obtener. Pero ¿cómo podría justificarse esta crítica?

Supongamos que un hombre ama profunda y felizmente a una mujer del todo merecedora de ello. Normalmente no lo criticaríamos porque pensásemos que podría hacerlo mejor. Es más, nuestra sensación de que sería inapropiado criticarlo por esa razón no se debería únicamente a la convicción de que buscar a una mujer más deseable o valiosa acabaría costándole mucho.

De hecho, supondría que reconocemos que el deseo de ser feliz o estar contento con la vida es el deseo de alcanzar un grado satisfactorio de satisfacción, que en sí mismo no es equivalente al deseo de maximizar el grado de satisfacción. Estar satisfecho con un estado de las cosas no equivale a preferirlo al resto de las posibilidades. Si alguien se enfrenta a la elección inminente entre poseer menos o más de un bien que considera deseable, entonces tal vez sería irracional optar por quedarse con menos. Pero una persona puede estar satisfecha con sus circunstancias sin haber realizado tales comparaciones.

No es necesariamente irracional o inaceptable que una persona omita o decline establecer comparaciones entre sus propias circunstancias y las posibles alternativas. Y no solo porque realizar dichas comparaciones pueda implicar un coste, sino también porque si alguien está satisfecho con su situación, no tiene por qué tener un motivo razonable para considerar cómo podría ser en otras circunstancias.[17]

28. Ciertamente, en algunos individuos la satisfacción puede ser el indicio de una excesiva sosería o retraimiento. El hecho de que una persona esté libre tanto del resentimiento como de la ambición puede deberse a su carácter servil, o a que una negligente lasitud reprime su vitalidad. Es posible que alguien se encuentre satisfecho por defecto, por así decirlo.

Sin embargo, una persona satisfecha, con recursos que le aportan una satisfacción inferior a la que podría esperar razonablemente, puede no ser irresponsable, indolente o carente de imaginación. Al contrario, su decisión de

contentarse con sus recursos actuales —en otras palabras, adoptar una actitud de voluntaria aceptación del hecho de que tiene lo que necesita— puede basarse en una evaluación escrupulosamente inteligente y penetrante de las circunstancias actuales y de la calidad de su vida.

No es esencial que esa evaluación incluya una comparación *extrínseca* de las circunstancias del individuo con las alternativas a las que puede verosímilmente aspirar (como sería necesario si la satisfacción fuera razonable solo cuando se basa en el juicio de que el disfrute de los posibles beneficios se ha maximizado). Un individuo puede estar menos interesado en si sus circunstancias le permiten vivir tan bien como sea posible que en si le permiten vivir satisfactoriamente.

En ese caso, tal vez dedique apropiadamente su evaluación a una valoración *intrínseca* de su vida. Entonces podrá reconocer que sus circunstancias no le inspiran resentimiento, rechazo o el impulso necesario para cambiar, y que —partiendo de la base de la comprensión de sí mismo y lo que le resulta importante— accede de buen grado a estar satisfecho con la situación. En ese caso el individuo no rechaza la posibilidad de mejorar sus circunstancias porque piensa que, en realidad, no hay nada que conseguir al intentar mejorarlas. Es más bien que esta posibilidad, por factible que resulte, no logra, de hecho, excitar su atención activa o despertar en él el más mínimo interés.

A menudo, las personas ajustan sus propósitos y deseos a sus circunstancias. Existe el peligro de que el desaliento o el interés de evitar la frustración y el conflicto les induzcan a conformarse con muy poco. Es indudable que no podemos

deducir que la vida de alguien es plena, o que resulta razonable que esté satisfecho con ella, simplemente porque no se queja. Pero tampoco puede suponerse que, cuando una persona acomoda sus propósitos y deseos a sus circunstancias, esto es una evidencia de que algo va mal.

dos

igualdad y respeto

1. En esta parte del libro propongo abordar algunos temas relacionados con el presunto valor moral de la igualdad. Hasta donde soy consciente, nada de lo que diga respecto a estos temas implica aspectos sustanciales respecto al tipo de principios sociales o políticos que sería deseable perseguir o evitar. Mi argumentación está exclusivamente motivada por intereses conceptuales o analíticos. No está inspirada o configurada por una ideología social o política.

2. Niego categóricamente la presunción de que el igualitarismo, en cualquiera de sus variedades, constituya un ideal con una importancia moral intrínseca, lo cual no significa de ninguna manera que esté inclinado a fomentar o ser indiferente a las desigualdades vigentes, o que me oponga a los esfuerzos por eliminarlas o mejorarlas. De hecho, apoyo muchos de esos esfuerzos. Lo que me lleva a apoyarlos, sin embargo, no es la convicción de que la igualdad de cualquier tipo sea moralmente deseable en sí misma ni que ciertos objetivos igualitarios sean, por lo tanto, intrínsecamente valiosos. Se trata, por el contrario, de una creencia más contingente y de raíz pragmática, según la cual

en muchas circunstancias una mayor igualdad, de una u otra naturaleza, facilita la búsqueda de otros objetivos social y políticamente deseables. Estoy convencido de que la igualdad en sí misma no posee un valor moral inherente o no derivado.[1]

3. Algunos filósofos creen que una distribución equitativa de ciertos recursos valiosos es un bien moral significativo en virtud de su carácter igualitario. Otros sostienen que lo que en el presente reviste importancia moral no es que los recursos se distribuyan equitativamente, sino que todos disfruten del mismo nivel de bienestar. Todos esos filósofos están de acuerdo en que existe algún tipo de igualdad moralmente valiosa en sí misma, al margen de la utilidad que esta posea para conseguir otros objetivos moralmente deseables.

Creo que en la medida en que los ideales igualitarios se basan en la suposición de que la igualdad de cualquier tipo es moralmente deseable en sí misma, el atractivo moral del igualitarismo económico es una ilusión. Es cierto que, entre individuos moralmente concienzudos, las llamadas en pro de la igualdad a menudo tienen un considerable poder emocional o retórico. Además, como he señalado, hay situaciones en las que las consideraciones moralmente pertinentes indican, de hecho, que cierta desigualdad debería ser evitada y reducida. Sin embargo, creo que siempre es un error considerar que la igualdad es deseable *intrínsecamente*. No hay ningún ideal igualitario cuya realización sea valiosa mera y estrictamente por sí misma. Cuando es moralmente importante esforzarse por la igualdad, siempre lo es porque

actuar así fomentará otros valores y no porque la igualdad en sí misma sea moralmente deseable.

Además de la igualdad de recursos y la igualdad en la riqueza, pueden distinguirse otros muchos modos de igualdad: igualdad de oportunidades, igualdad de respeto, igualdad de derechos, igualdad de consideración, idéntica atención, etcétera. En mi opinión ninguna de estas modalidades de igualdad es intrínsecamente valiosa. Por lo tanto, sostengo que ninguno de los ideales igualitarios correspondientes posee un valor moral no derivado. Una vez despejadas diversas confusiones y tergiversaciones conceptuales, finalmente parece evidente que la igualdad en sí carece de relevancia moral.

4. Respecto a las condiciones desiguales que prevalecen cuando las clases socioeconómicas están fuertemente estratificadas, Thomas Nagel pregunta: «¿Cómo podría no ser perverso que las perspectivas vitales de algunas personas sean radicalmente distintas a las de otras ya desde su nacimiento?».[2] La pregunta posee una innegable fuerza retórica. Parece imposible que cualquier persona decente, con sentimientos normales de bondad humana, no reconozca que las radicales discrepancias iniciales en las perspectivas de la vida son moralmente inaceptables, y que la inclinación a tolerarlas sería rotundamente inmoral.

Y, sin embargo, ¿es realmente indiscutible que estas discrepancias son siempre tan horribles? Aunque la perspectiva vital de quienes han ocupado los estratos socioeconómicos inferiores casi siempre han sido terribles, no es necesariamente cierto que esta conocida relación tenga

que darse siempre. Después de todo, tener menos es compatible con tener bastante; tener un nivel de vida inferior a otros no significa vivir mal.

Ciertamente, las personas que se encuentran en los estratos más bajos de la sociedad normalmente viven en condiciones terribles, pero esta asociación entre una baja posición social y una espantosa calidad de vida no implica que las cosas tengan que ser así por necesidad. Simplemente es la constatación de cómo han sido las cosas históricamente y en el presente. No hay una conexión necesaria entre ocupar el nivel inferior de la sociedad y ser pobre en el sentido en que la pobreza constituya una barrera seria y moralmente cuestionable para llevar una buena vida.

Supongamos que sabemos que la perspectiva de aquellos cuya vida es «radicalmente inferior» es, de hecho, bastante buena; no tan buena como la perspectiva inicial de otros, por supuesto, pero lo suficientemente buena como para asegurar una vida que incluya muchos elementos genuinamente valiosos y que las personas sensibles y razonables encontrarían profundamente satisfactorios. Probablemente esto alteraría la naturaleza de nuestra preocupación. Aunque continuáramos insistiendo en que la desigualdad nunca puede ser plenamente aceptable, las discrepancias entre perspectivas vitales muy buenas y perspectivas vitales aún mejores no nos parecerían un argumento que justificase el intenso sentido de urgencia moral suscitado cuando se define cualquier discrepancia de este tipo como «perversa».

5. La condena igualitaria de la desigualdad como algo intrínsecamente malo pierde parte de su fuerza, en mi

opinión, cuando reconocemos que los que viven considerablemente peor que los demás se las apañan bastante bien. Pero la postura igualitaria yerra incluso cuando sus aseveraciones morales son moderadas. La igualdad, después de todo, es una característica puramente formal; y de esta característica formal de la relación entre dos elementos no se desprende nada respecto al atractivo o el valor de cualquiera de ellos, o de la relación que entre ambos puede establecerse. Sin duda, lo verdaderamente relevante desde el punto de vista moral no es *formal* sino *sustancial*. Tiene que ver con que las personas vivan bien, y no con cómo son sus vidas comparadas con las vidas de los demás.

Supongamos que se sugiere que una vida radicalmente inferior a otras no puede ser una buena vida. Puede estarse de acuerdo con que una buena vida es menos buena que otra, pero la mera inferioridad no implica que una vida sea necesariamente mala. Tal vez puede incluso admitirse el hecho de que una vida es considerablemente inferior a otra. Pero supongamos que alguien insiste en que la noción de ser radicalmente inferior implica no solo que una vida no es tan buena como otras, sino que esa vida queda claramente por debajo del umbral que separa las buenas vidas de las que no lo son.

Aceptemos, pues, como una verdad conceptualmente necesaria, que las vidas radicalmente inferiores son siempre malas. En ese caso, sería completamente razonable estar de acuerdo con el hecho de que la radical inferioridad en las perspectivas vitales de algunas personas realmente es —como afirma Nagel— perversa. Pero ¿por qué es perversa?

La perversidad no radica en la circunstancia de que las vidas inferiores sean desiguales respecto a otras vidas. Que algunas personas vivan mal es malo no porque otras vivan mejor. Lo perverso estriba, simplemente, en el hecho evidente de que las malas vidas son malas.

6. Cuando alguien se pregunta si está satisfecho con los recursos que tiene a su disposición o cuando evalúa el nivel de su bienestar, ¿qué es realmente importante que tome en consideración? Las valoraciones que desea efectuar son personales; tienen que ver con la naturaleza específica de su propia vida. Parece evidente que lo que debe hacer es establecer esa valoración sobre la base de una estimación realista de hasta qué punto el curso de su vida se ajusta a sus capacidades individuales, satisface sus necesidades específicas, cumple con sus plenas potencialidades y le aporta lo que busca.

Creo que respecto a ninguna de estas consideraciones le resultará esencial medir sus circunstancias en relación con las circunstancias de otra persona. Sin duda, tales comparaciones pueden resultar esclarecedoras; pueden ayudar a que un individuo comprenda su propia situación con más claridad. En el mejor de los casos, por tanto, son útiles, pero no afectan al meollo de la cuestión.

Si una persona tiene recursos suficientes para satisfacer sus necesidades e intereses, sus recursos son del todo adecuados y su validez no depende de la magnitud de los recursos que posee otra persona. El hecho de que las oportunidades disponibles para un individuo incluyan las alternativas entre las cuales sería deseable que eligiera

depende de las oportunidades que se ajustan a sus capacidades, intereses y potencialidades. No depende de si sus oportunidades coinciden con las que están a disposición de otros.

Lo mismo se aplica a los derechos, al respeto, a la consideración y a la atención. Disfrutar de los derechos apropiados para un individuo, y ser tratado con la consideración y la atención debidas, fundamentalmente no tiene nada que ver con la consideración y la atención que reciben otras personas o con el respeto o los derechos que otros disfrutan. A toda persona se le deberían conceder los derechos, el respeto, la consideración y la atención que merece, en virtud de lo que es y lo que ha hecho. El alcance de estos derechos no depende del alcance que el derecho revista de cara a otras personas.[3]

Puede que los derechos de todas las personas sean, de hecho, los mismos en algunos aspectos. De ser así, sin embargo, no sería porque la desigualdad es importante. Más bien lo es porque todas las personas resultan ser iguales, o son necesariamente iguales, respecto a las características de las que derivan los derechos en cuestión; por ejemplo, la humanidad común, la capacidad para sufrir, la ciudadanía en el reino de los fines, u otros. El mero hecho de que una persona posea o tenga derecho a algo —examinado en sí mismo— no es razón para que otra persona quiera la misma cosa o se sienta con derecho a ella. En otras palabras, la igualdad como tal carece de importancia moral.

7. Aun así, este no es el fin de la historia. Consideremos a alguien que en modo alguno se siente concernido por la

igualdad en cuanto tal y que está bastante satisfecho con lo que tiene, pero que tiene menos que otros. El hecho de haber sido tratado desigualmente puede ofenderlo, aunque no haya opuesto objeciones a la desigualdad en sí misma. Podría considerar que la desigualdad entre su condición y la de los demás es cuestionable porque puede sugerirle que el responsable de la discrepancia no lo ha tratado con el debido respeto.

Es fácil confundir ser tratados con el debido respeto a ser tratados equitativamente. Sin embargo, las dos cosas no son equivalentes. Creo que la difundida tendencia a exagerar la importancia moral del igualitarismo se debe, al menos en parte, al malentendido de la relación entre tratar equitativamente a las personas y tratarlas con respeto.

La principal diferencia ente igualdad y respeto tiene que ver con el enfoque y el propósito. Respecto a cualquier parámetro interesante —tanto si pertenece a los recursos, al bienestar, a las oportunidades, a los derechos, a la consideración, etcétera— la igualdad simplemente tiene que ver con el hecho de que un individuo tenga lo mismo que los demás. El respeto es más personal. Tratar a una persona con respeto significa, en el sentido que aquí nos importa, tratar con él exclusivamente a partir de la base de esos aspectos de su carácter o circunstancias particulares que realmente son relevantes para el asunto en cuestión.

Tratar a los individuos con respeto excluye asignarles ventajas o desventajas especiales, excepto partiendo de la base de consideraciones que los diferencian de forma relevante de aquellos a quienes han sido asignadas esas ventajas y desventajas. Por lo tanto, implica imparcialidad y

falta de arbitrariedad. Quienes se preocupan por la igualdad aspiran a objetivos en cierto modo indistinguibles. Por otro lado, quienes pretenden tratar a las personas con respeto aspiran a objetivos específicamente vinculados a las particularidades del individuo. Es evidente que la dirección a la que apunta el deseo de abordar las cosas desde el punto de vista igualitario diverge de la dirección a la que conduce el interés en mostrar respeto y actuar con imparcialidad.[4]

8. Bajo ciertas circunstancias, evidentemente, las exigencias de la igualdad y las del respeto convergirán. Es importante que esta convergencia no se malinterprete.

Consideremos una situación en la que no hay información disponible sobre las similitudes relevantes entre dos personas o las importantes diferencias entre ellas. En tal caso, el recurso más natural y más sensato es tratarlas igual, es decir, tratarlas equitativamente. El hecho de que una política igualitaria sea la única plausible en tales condiciones puede dar la impresión de que la preferencia por la igualdad —por así decirlo— es una posición por defecto, que debe ponerse en marcha en la ausencia de consideraciones que muestren que se requiere una alternativa.

Muchos pensadores afirman que el igualitarismo goza de una presunta ventaja moral sobre otras políticas. En su opinión siempre es deseable que prevalezca la igualdad a menos que la inicial superioridad moral de una política igualitaria se vea superada por los aspectos específicos de la situación concreta.

Isaiah Berlin se cuenta entre los que promueven esta

opinión:

> El supuesto es que la igualdad no necesita razones, que solo son necesarias para la desigualdad [...]. Si tengo una tarta y hay diez personas entre las que quiero dividirla, y entrego una décima parte a cada una, esto no exige justificación alguna, en todo caso no de manera automática; mientras que si me alejo de este principio de la división equitativa, he de aportar alguna razón especial.[5]

Este tipo de afirmaciones atrae a mucha gente; de hecho, tiende a pensarse que el sentido común más elemental las confirma. Sin embargo, el supuesto enunciado por Berlin es erróneo. La igualdad carece de una ventaja moral inherente respecto a la desigualdad. No existe base para la presunción en favor de los objetivos igualitarios.

Si fuera moralmente correcto distribuir la tarta de Berlin en porciones iguales, la explicación no se debe, como él supone, a que la igualdad no necesita justificación alguna o a que la distribución igualitaria goza de una superioridad moral inicial respecto a otras alternativas. El elemento crítico de la situación que imagina consiste en que no tiene una razón especial para dividir la tarta equitativamente ni ninguna razón especial para hacerlo de forma desigual. En otras palabras, Berlin desconoce si las personas entre las que va a dividir el pastel son similares, lo que justificaría entregarles una porción equitativa, o bien si difieren de un modo que justifica darles porciones de tamaño diferente. De hecho, carece de información relevante acerca de esas personas.

Esto quiere decir, evidentemente, que la información relevante disponible acerca de cada una de esas personas es

exactamente la misma; es decir, cero. Pero si la información relevante sobre cada individuo es idéntica a la que dispone respecto a todos los demás —como sería el caso de no disponer de ninguna información en absoluto—, entonces sería arbitrario e irrespetuoso tratar a la gente de un modo diferente; la imparcialidad requiere que todos sean tratados igual. Por lo tanto, tiene una razón que justifica la distribución equitativa de la tarta. La importancia moral del respeto —y por lo tanto la imparcialidad— y no una relevancia moral de la igualdad presuntamente anterior o preferente, es lo que nos conmina a tratar igual a las personas cuando no sabemos nada que nos aporte una razón especial para tratarlos de forma diferente.

En casos como el descrito por Berlin, la coincidencia de los requerimientos de la igualdad y el respeto es una casualidad. También hay circunstancias en las que la coincidencia de estos requerimientos no es tan contingente. Supongamos que estamos de acuerdo en que todo el mundo tiene derecho a ciertas cosas solo por ser humano. Respecto a estos derechos, las diferencias individuales evidentemente no pueden aportar una base relevante para diferencias entre una persona y otra; pues las únicas características relevantes en cada individuo —es decir, simplemente aquellas que constituyen su humanidad— son compartidas necesariamente por todos los seres humanos. Por lo tanto, los criterios de imparcialidad e igualdad han de producir, ineludiblemente, el mismo resultado en este caso.

El hecho de que este caso requiera igualdad no se basa, sin embargo, en ningún tipo de autoridad moral que el igualitarismo posea de pleno derecho. Más bien, la exigencia

de igualitarismo es derivada. Se basa en los requerimientos más básicos de respeto e imparcialidad. Lo que dicta que a todos los seres humanos se les deben conceder los mismos derechos es fundamentalmente la presunta importancia moral de responder de forma imparcial a su humanidad común, y no una presunta relevancia moral de la igualdad como un objetivo imperativo por sí mismo.

9. ¿Qué hace que la imparcialidad, y lo que he llamado «respeto», sean moralmente imperativos? ¿Por qué es importante que al tratar con personas nos guíe únicamente lo que resulta verdaderamente relevante respecto a ellas? Tenemos la impresión de que guiarnos por lo que resulte relevante —y por lo tanto abordar los casos similares de forma similar y los casos muy distintos de forma diferente— es un aspecto elemental de la racionalidad.[6] Por consiguiente, podría sugerirse que el valor moral de esta forma de tratar a la gente deriva de la importancia de evitar la irracionalidad que implicaría depender de irrelevancias. Pero esto plantea otra pregunta: ¿cuál es la importancia moral de evitar la irracionalidad?

10. Es deseable que las personas sean racionales. Ahora bien, esto no quiere decir que la irracionalidad sea en sí misma inmoral. El hecho de que adoptar cierta creencia o asumir cierto comportamiento contravenga las exigencias de racionalidad no implica que se haya violado algún tipo de imperativo moral. Los individuos que razonan imperfectamente sin duda no son, en ese sentido, moralmente culpables. Por lo tanto, debe haber algo en la

desviación del respeto, además del hecho de constituir una infracción de la racionalidad, que reviste una trascendencia moral más inmediata y específica.

Los individuos molestos con el tratamiento irrespetuoso se sienten ofendidos porque, por su propia naturaleza, implica una negativa a reconocer la verdad respecto a su persona.[7] No respetar a alguien tiene que ver con ignorar la relevancia de algún aspecto de su naturaleza o situación. La falta de respeto consiste en la circunstancia de que algún aspecto importante de la persona no ha sido correctamente atendido o tenido en cuenta. En otras palabras, se trata a la persona como si no fuera quien en realidad es. Se niega o no se tiene presente la implicación de aspectos significativos de su vida. Aspectos relevantes que le atañen de un modo especial son tratados como si no fuesen reales. Cuando se le niega el debido respeto es como si su propia existencia se limitara.

Este tipo de tratamiento, al menos cuando tiene que ver con asuntos de cierta envergadura, puede provocar, como es natural, resentimiento. También puede despertar una incipiente ansiedad, pues cuando se trata a una persona como si elementos significativos de su vida no tuvieran importancia, es natural que, en cierto modo, esto se viva como un ataque a su realidad. Lo que está en juego cuando la gente actúa como si no fuera quien es, es una especie de preservación de sí mismo. Evidentemente, no es la supervivencia biológica la que se pone en jaque cuando se niega su naturaleza. Es la realidad de su existencia para los demás y, por lo tanto, la solidez de la sensación de que él mismo es real.

11. La experiencia de ser ignorado —de no ser tomado en serio, de no importar, de ser incapaz de que la presencia de uno se perciba o de que se oiga la propia voz— puede ser profundamente perturbadora. A menudo provoca una respuesta extremadamente defensiva, cuya intensidad puede ser desproporcionada en relación con la magnitud del daño o la amenaza a sus intereses objetivos. La clásica articulación de esta respuesta se resume en la insensata queja: «Que se haga justicia, aunque se hunda el mundo».

Lo que conduce a esta exigencia de reparación inconmensurable y a veces incluso autodestructiva no es, evidentemente, una valoración prudente del alcance de la injusticia cometida, ni una cuidadosa estimación de lo que realmente hay que hacer para reparar la injusticia. La exigencia surge, de manera explosiva, del insoportable sufrimiento y terror que sienten las personas cuando han sido tratadas injustamente, es decir, cuando su realidad personal se ve amenazada por la negación de la importancia exigida por el respeto.

Las exigencias de igualdad tienen en nuestras vidas una relevancia muy diferente que las exigencias de respeto. Quien insiste en ser tratado equitativamente calcula sus exigencias sobre la base de lo que poseen otras personas y no en función de lo que mejor se ajusta a las realidades de su condición y que, por consiguiente, satisfará en mayor medida sus necesidades e intereses. En su ansia de igualdad, una persona no se afirma a sí misma. Al contrario, preocuparse exclusivamente por ser iguales a los demás lleva a la gente a definir sus objetivos en términos fundados

en consideraciones que se apartan de los requerimientos específicos de su propia naturaleza y circunstancias. Tiende a alejarlos del reconocimiento de sus ambiciones más sinceras, aquellas que derivan de la idiosincrasia de su propia vida, y no las que vienen impuestas por las condiciones de vida de otros.

Huelga decir que la búsqueda de objetivos igualitarios tiene una utilidad sustancial a la hora de fomentar convincentes ideales políticos y sociales. Pero la extendida convicción de que la igualdad en sí misma y como tal posee algún valor básico en tanto ideal moral relevante e independiente no solo es errónea, sino que constituye un impedimento para identificar lo que realmente tiene un valor moral y social fundamental.

agradecimientos

Algunos fragmentos de este libro se publicaron originalmente en «Equality as a Moral Ideal», *Ethics*, 98, n.º 1 (octubre de 1987), págs. 21-43, y «Equality and Respect», *Social Research*, 64, n.º 1 (primavera de 1997), págs. 3-15, © 1997, por The New School for Social Research, reimpreso con permiso de John Hopkins University Press.

notas

prefacio

[1]. Véase Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2014 (trad. cast.: *El capital en el siglo* xxi, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 2014).

[1]. Los problemas morales y psicológicos derivados del hecho de que algunas personas posean un excedente de recursos merece, evidentemente, estudio y análisis. Sin embargo, este libro se centra en el fenómeno mucho más acuciante de las personas cuyos recursos son más escasos.

[2]. Esta versión del igualitarismo económico también podría formularse como la doctrina en virtud de la cual no deberían existir desigualdades en la distribución del dinero. Las dos formulaciones no son inequívocamente equivalentes, porque el término «distribución» es ambiguo. Puede referirse a un patrón de posesión o a un sistema de cuotas, y el criterio para evaluar la «distribución» en los dos sentidos presenta diferencias significativas.

[3]. Thomas Nagel escribe: «La defensa de la igualdad económica sobre la base de que es necesaria para proteger la igualdad política, legal y social… [no es] una defensa de la igualdad *per se*: igualdad en la posesión de beneficios en general. Sin embargo, esto último es una idea moral de enorme importancia. Su validez proporcionaría una razón independiente para estimular la igualdad económica como un bien de pleno derecho» («Equality», en *Mortal Questions*, Cambridge, Cambridge University Press, 1979, pág. 107).

[4]. Aquí me centro fundamentalmente en el estándar de igualdad en la distribución del dinero, sobre todo para facilitar mi análisis del estándar de suficiencia. Sin lugar a dudas, muchos partidarios del igualitarismo consideran que la igualdad es moralmente importante también en otros aspectos: por ejemplo, bienestar, satisfacción de necesidades, oportunidades y respeto. Creo que parte de lo que tengo que decir sobre el igualitarismo económico y la suficiencia también puede aplicarse a estos otros aspectos, pero en este ensayo no pretendo definir el ámbito de su aplicación. Tampoco intentaré relacionar mis puntos de vista con otras críticas recientes al igualitarismo (por ejemplo, Larry S. Temkin, «Inequality», *Philosophy and Public Affairs*, 13, 1986, págs. 99-121; Robert E. Goodin, «Epiphenomenal Egalitarianism», *Social Research*, 52, 1985, págs. 99-117).

[5]. Hay formulaciones y análisis del argumento en Kenneth Arrow, «A Utilitarian Approach to the Concept of Equality in Public Expenditures», *Quarterly Journal of Economics*, 85, 1971, págs. 409-410; Walter Blum y Harry Kalven, *The Uneasy Case for Progressive Taxation*, Chicago, University of Chicago Press, 1966; Abba Lerner, *The Economics of Control*, Nueva York, Macmillan Publishing Co., 1944; Paul Samuelson, *Economics*, Nueva York, McGraw-Hill Book Co., 1972 (trad. cast.: *Economía*, Madrid, McGraw-Hill Interamericana de España, 2002), págs. 431-434; y «A. P. Lerner at Sixty», en *Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*, ed. Robert C. Merton, 3 vols., Cambridge, MA, MIT Press, 1972, 3, págs. 643-652. Arrow afirma: «En el análisis utilitario de la distribución de los ingresos, la igualdad de la renta deriva de las condiciones de maximización si se asume en mayor medida que los individuos poseen las mismas funciones utilitarias, con su

correspondiente utilidad marginal decreciente» («Utilitarian Approach», pág. 409). Samuelson ofrece la siguiente formulación: «Si cada dólar extra permite una satisfacción cada vez menor a un hombre, y si el rico y el pobre son semejantes en su capacidad para disfrutar de la satisfacción, un dólar de impuestos recaudado a un millonario y entregado a una persona de renta media supuestamente añadirá una utilidad mayor al conjunto» (*Economics*, pág. 164, n. 1).

[6]. En otras palabras: (a) la utilidad proporcionada o derivable de un dólar *n* es, para todo el mundo, inferior a la utilidad del dólar adquirido anteriormente, por ejemplo, para un dólar *n*, $U(n) < U(n - 1)$; y (b) las utilidades comparativas de diversos productos son iguales para todos.

[7]. El profesor Richard Robb, del Departamento de Economía de la Universidad de Columbia, me ha explicado (por correo electrónico) la relación entre redistribución e inflación.

[8]. «Con el añadido de unidades sucesivas de un bien, la utilidad total crecerá cada vez más lentamente debido a la tendencia fundamental a la atenuación de nuestra capacidad psicológica para apreciar el bien. Los economistas describen el descenso del incremento en la utilidad total en estos términos: a medida que crece la cantidad consumida de un bien, la utilidad marginal del mismo (o la utilidad extra añadida por su última unidad) tiende a disminuir» (Samuelson, *Economics*, pág. 431).

[9]. Lerner, *The Economics of Control*, págs. 26-27.

[10]. Aquí hay dos posibilidades. Por un lado, supongamos que en lugar de obtener $G(n)$ cuando su renta es *n* dólares, el consumidor racional ahorra ese dinero hasta que puede añadir *i* dólares adicionales y a continuación compra $G(n + i)$. En tal caso, aplazar la compra de $G(n + i)$ obviamente no significa que sea menos valorado que $G(n)$.

Por otro lado, supongamos que el consumidor racional se niega a ahorrar para $G(n + i)$ y que gasta todo su dinero en obtener $G(n)$. Tampoco en este caso su comportamiento apunta a la preferencia supuesta por Lerner. La explicación de la negativa del consumidor a ahorrar para $G(n + i)$ puede simplemente ser que lo considera inútil porque cree que no podrá ahorrar lo suficiente como para obtenerlo en un período de tiempo aceptable.

La utilidad de $G(n + i)$ también puede ser mayor que la suma de utilidades de $G(n)$ y $G(i)$; es decir, al adquirir $G(n + i)$, el consumidor puede cruzar un umbral de utilidad. En ese caso, la renta del consumidor racional no exhibe una utilidad marginal decreciente.

[11]. Las condiciones de este tipo se discuten en N. Rescher, *Distributive Justice*, Indianápolis, Bobbs-Merrill Co., 1966, págs. 28-30.

[12]. Sería correcto decir que, en realidad, una persona necesita una unidad del recurso, aun cuando el recurso solo salva la vida si el individuo recibe cinco unidades. Así sería si existiese la oportunidad de recibir otras cuatro unidades. Esa única unidad podría concebirse, entonces, al menos potencialmente, como un constituyente integral del total de cinco unidades que le harán atravesar el umbral

de la supervivencia. Pero si no existe la posibilidad de adquirir cinco, recibir solo una no contribuye a satisfacer ninguna necesidad.

[13]. Ronald Dworkin presenta un ejemplo típico de la confusión entre desigualdad y suficiencia. Define el ideal de igualdad económica como una realidad que «requiere que ningún ciudadano tenga menos que la parte equitativa de los recursos de la comunidad a fin de que los demás tengan más de lo que él carece». Sin embargo, en apoyo de su afirmación de que Estados Unidos se aleja mucho de este ideal, se refiere a circunstancias que no son evidencias de desigualdad, sino de insuficiencia o pobreza. Así pues: «Creo que es evidente que Estados Unidos está muy lejos [del ideal de igualdad]. Una minoría sustancial de estadounidenses son parados de larga duración o tienen unos ingresos por debajo de cualquier "umbral de pobreza" razonable» («Why Liberals Should Care about Equality», en *A Matter of Principle*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1985, pág. 208).

[14]. En el segundo ensayo incluido en este libro sugiero otra posible fuente de desasosiego moral ante el espectáculo de la desigualdad.

[15]. En los límites de este ensayo, no hay diferencia en el punto de vista respecto a la cuestión decisiva de si lo que importa es la actitud que una persona tiene realmente o la actitud que sería razonable que tuviera.

[16]. Es innecesario asumir que toda persona razonable debe maximizar los beneficios que puede obtener, en el sentido de estar constantemente interesada o abierta a la idea de mejorar su vida. Un cierto alejamiento de la igualdad económica puede actuar contra los intereses de alguien, porque su nivel de vida sería superior sin ella. Pero si no entra en conflicto con sus intereses, obstaculizando la oportunidad para vivir el tipo de vida que es realmente importante para ella, alejarse de la igualdad puede ser algo bastante inocente y aceptable desde el punto de vista moral. Para estar plenamente satisfecha con determinado estado de cosas, una persona razonable no necesita suponer que no hay otras circunstancias en las que su situación mejoraría.

[17]. Comparémoslo con el muy sensato proverbio: «Si funciona, no lo toques».

[1]. En su introducción a su antología *Equality: Selected Readings* (Nueva York: Oxford University Press, 1997), Louis Pojman y Robert Westmoreland me atribuyen la opinión de que, respecto a las consideraciones económicas, «en una sociedad opulenta tenemos el deber de subvenir a las necesidades mínimas, pero nada más» (pág. 11). De ningún modo estoy de acuerdo con esa afirmación. En el primer artículo incluido en este libro, titulado «La igualdad económica como ideal moral», he argumentado que lo moralmente importante no es que las personas dispongan de una renta o riqueza idéntica, sino que cada cual tenga lo suficiente. Por «suficiente», como he intentado dejar claro, quiero decir lo bastante para llevar una buena vida, y no tan solo —como suponen Pojman y Westmoreland— para ir tirando.

[2]. Thomas Nagel, *Equality and Partiality*, Nueva York, Oxford University Press, 1991, pág. 28 (trad. cast.: *Igualdad y parcialidad: bases éticas de la teoría política*, Barcelona, Paidós, 2006).

[3]. En *Inequality Reexamined* (Cambridge, MA, Harvard University Press, 1992 [trad. cast.: *Nuevo examen de la desigualdad*, Madrid, Alianza, 2014]), Amartya Sen afirma que «para gozar de algún tipo de credibilidad, el razonamiento ético en cuestiones sociales debe implicar una consideración equitativa elemental para todos en cierto nivel concebido como crítico» (pág. 17). Pero ¿qué significa una «consideración equitativa»? Sin duda, otorgar a los jóvenes una consideración equitativa no significa invertir un tiempo o un esfuerzo iguales a la hora de considerar sus intereses o derechos. El propio Sen sugiere que tiene que ver con evitar la arbitrariedad: «La ausencia de tal igualdad convertiría a la teoría en algo arbitrariamente discriminador y difícil de defender» (*ibid.*). Sin embargo, evitar la arbitrariedad no tiene nada que ver con tratar a la gente equitativamente. Tiene que ver con disponer de una base razonable para tratarlos como lo hacemos. Sería arbitrariamente discriminador otorgar una mayor consideración a una persona que a otra sin tener una base razonable para discriminar entre los dos; y sería igualmente arbitrario conceder la misma consideración a ambos, cuando existe una base razonable para tratarlos de manera distinta. Para evitar la arbitrariedad hemos de tratar a los iguales igual y a los diferentes de otro modo. Esto no es un principio igualitario ni una desigualdad.

[4]. En la medida en que el valor asignado al respeto queda anulado por otros valores, a menudo la gente prefiere —a veces por razones perfectamente válidas e, incluso, admirables— ser tratada como si tuviera características que no tiene o careciera de otras que sí posee. Reconozco que es bastante disonante afirmar que estas personas intentan evitar que las traten respetuosamente. La escasa propensión a ser tratados por lo que somos a veces, pero no siempre, sugiere una falta de autoestima. He sido incapaz de diseñar una terminología más apropiada.

[5]. Isaiah Berlin, «Equality as an Ideal», *Proceedings of the Aristotelian Society*, 56,

1955-1956, pág. 132; reeditado en *Justice and Social Policy*, ed. Frederick Olafson, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1961.

[6]. Es evidente que lo que cuenta como relevante y lo que cuenta como irrelevante a menudo depende poderosamente de consideraciones morales.

[7]. Antes he señalado que, a veces, las personas reaccionan bien cuando son tratadas sin respeto. Es posible que esto se deba a que tienen alguna razón para neutralizar o tergiversar la verdad sobre sí mismas. En lo que sigue, solo consideraré los casos en los que el tratamiento irrespetuoso genera resentimiento.

Sobre la desigualdad
Harry G. Frankfurt

Título original: *On Inequality*
Publicado originalmente en inglés por Princeton University Press
Publicado por acuerdo con International Editors Co. y Princeton University Press

© del diseño de la cubierta: Departamento de Arte y Diseño, Área Editorial del Grupo Planeta

© 2015 Princeton University Press

© de la traducción, Antonio Francisco Rodríguez Esteban, 2016

© de todas las ediciones en castellano

Espasa Libros, S. L. U., 2016
Paidós es un sello editorial de Espasa Libros, S. L. U.
Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): abril 2016

ISBN: 978-84-493-3219-7 (epub)

Conversión a libro electrónico: Àtona - Víctor Igual, S. L.
www.victorigual.com

SOBRE LA DESIGUALDAD

HARRY G. FRANKFURT

PAIDÓS CONTEXTOS

Índice

dedicatoria 4
prefacio 5
uno. igualdad económica como ideal moral 7
dos. igualdad y respeto 43
agradecimientos 59
notas 60
créditos 66